

2025年 3月期 決算説明会

2025年 6月3日



東証プライム
証券コード：7510



本社社屋（京都市右京区西京極）

!Link
ビックリンク

新たな感動と驚きを創出する
トータルソリューション



京都サンガF.C.とのコラボによりサッカー教室を開催（たけびしスタジアム京都）

1. 会社概要	P.1
2. 2025年3月期 実績	P.4
3. 2026年3月期 予想	P.7
4. 中期経営計画『T-Link1369』	P.9

1

会社概要



会社概要

TAKEBISHI CORPORATION



京都発、つなぎの技術力とコーディネート力を兼ね備えた“トータルソリューション商社”

会社名	株式会社たけびし
設立	1926年4月24日
資本金	34億28百万円
代表者	代表取締役社長 岡垣 浩志（おかがき ひろし）
本社所在地	京都市右京区西京極豆田町29番地
連結売上高	1,010億円（2025年3月期）
連結人員数	902人



たけびしスタジアム京都（京都市右京区西京極）

事業内容

三菱電機系の **技術商社**（三菱製品 約35%）
産業用電機品・電子部品 及び 医療機器等の販売 のほか、

パートナー製品・自社製品・システム開発 を組み合わせた **トータルソリューション** を提供





ネットワーク（拠点・関係会社）

TAKEBISHI CORPORATION



成長市場の東南アジアを中心に、戦略的に拠点を展開

海外

グループ4社（合計 8カ国 21拠点）

東南アジア：12拠点

インド：4拠点

中国：5拠点

TAKEBISHI THAILAND

Le Champ

竹菱上海

竹菱香港

↳ 深圳連絡事務所

↳ ベトナム駐在員事務所

● 海外グループ会社(たけびし直拠点)

● 連絡事務所・駐在員事務所

○ Le Champ本社

● Le Champ拠点

国内

7支店1営業所 / グループ6社

【京都本社】

【支店・営業所】

東京支店 / 栗東支店
↳ 甲府営業所 / 畿北支店
名古屋支店 / 大阪支店
滋賀支店 / 九州支店

【グループ会社】

(株)フジテレコムズ
↳ (株)ファーストブレイン
↳ アーバンエココンサルティング(株)
(株)TSエンジニアリング / 竹菱興産(株)
梅沢無線電機(株)（東京・仙台・札幌）

Le Champ（8カ国16拠点）

シンガポール、インド、マレーシア、タイ
インドネシア、ベトナム、フィリピン、中国



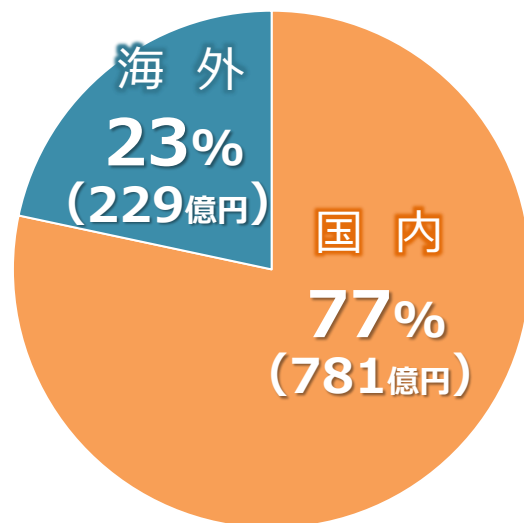
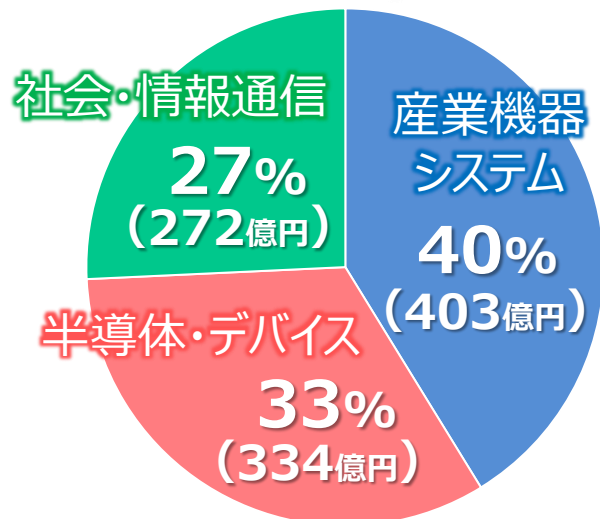
売上高構成比と主要取扱製品

TAKEBISHI CORPORATION



バランスを保った事業ポートフォリオによる安定経営を目指す

【 2025年3月期 1,010億円 】



主要取扱製品



シーケンサ・サーボ



レーザー加工機



ロボット・装置



オリジナル製品



半導体



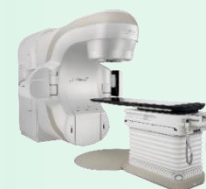
CPUボード



表示デバイス



ODM



放射線
がん治療装置



エスカレーター・
エレベーター



モバイル端末



オリジナル製品

2

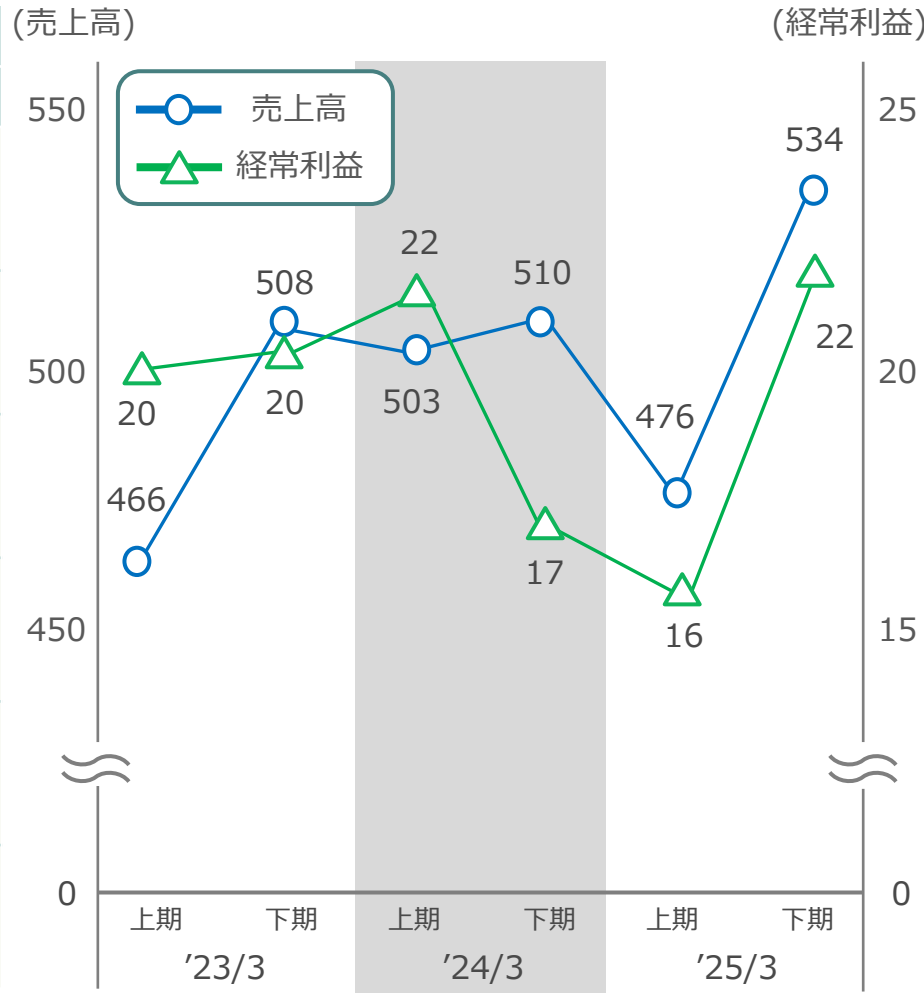
2025年3月期
実績

上期は政策保有株式の一部売却により特別利益が発生。下期では売上・利益で過去最高を更新



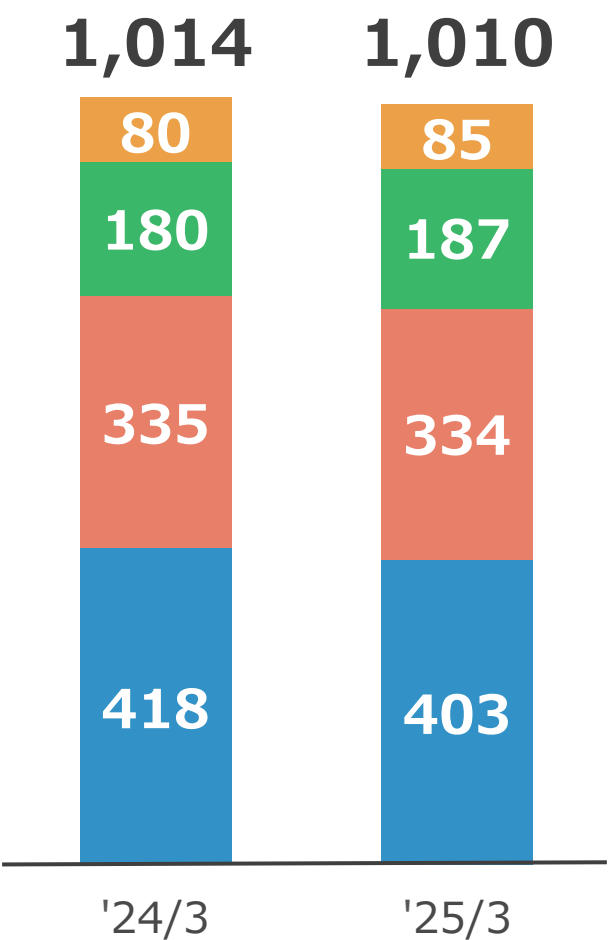
(単位：億円)	上 期		下 期		通 期	
		前年同期比		前年同期比		前年比
売 上 高	476	△5%	過去最高 534	+5%	1,010	△0%
売上総利益	68	△4%	76	+8%	144	+2%
営 業 利 益	14	△28%	20	+13%	34	△8%
(営業利益率)	(3.0%)	(△0.9P)	(3.8%)	(+0.3P)	(3.4%)	(△0.3P)
経 常 利 益	16	△28%	過去最高 22	+26%	38	△4%
当 期 利 益	14	△3%	13	+18%	27	+6%

半期別 売上高・経常利益推移 (単位：億円)



成長戦略の「メディカル」「オートメーション」が伸長も、顧客の在庫調整が影響し前年並み

■ 売上高推移 (単位:億円)



前年同期比
99.6%

情報通信
105.9%

社会インフラ
103.7%

半導体デバイス
99.9%

産業機器システム
96.5%

■ セグメント別増減要因

	セグメント	状況	増減要因
産業機器システム	産業機器	△	: 顧客の在庫調整長期化を背景に、半導体・EV関連向け等が減
	産メカ	△	: 前年度の大口マイクロレーザー加工機案件剥落により減
	装置システム	◎	: 半導体や蓄電池向け等でスマートファクトリー関連ビジネスが増
半導体デバイス	デバイス	○	: 電子部品実装機、住宅設備及びインドの車載関連向けが増
	半導体	△	: パワーコンディショナー向けが堅調も、半導体・電子部品の供給不足緩和により市場流通品需要が減
社会インフラ	電子医療装置	◎	: 旺盛な更新需要を背景に、放射線がん治療装置が堅調に推移
	ビル設備	△	: 建設業界の労働力不足に伴う工期の長期化により、荷物用エレベータが減
情報通信	携帯電話・その他事業	◎	: 高価格端末や店舗向けオリジナルアプリの販売が堅調に推移 また、フジテレコムズ社のM&A実施により、環境分析関連の新規ビジネスが増

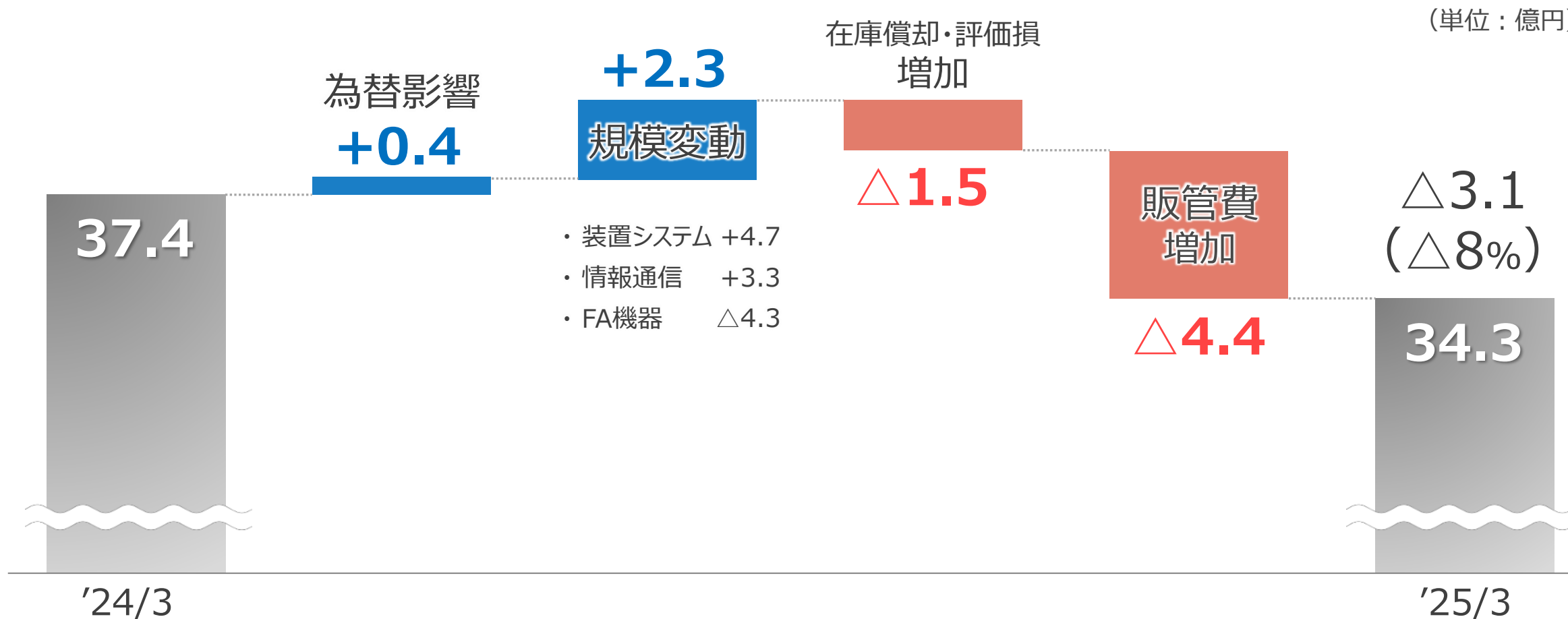


2025年3月期 営業利益（前年比）

TAKEBISHI CORPORATION



売上総利益は拡大も、在庫の償却・評価損や将来に向けた人的資本・ビジネス拡大への投資が増



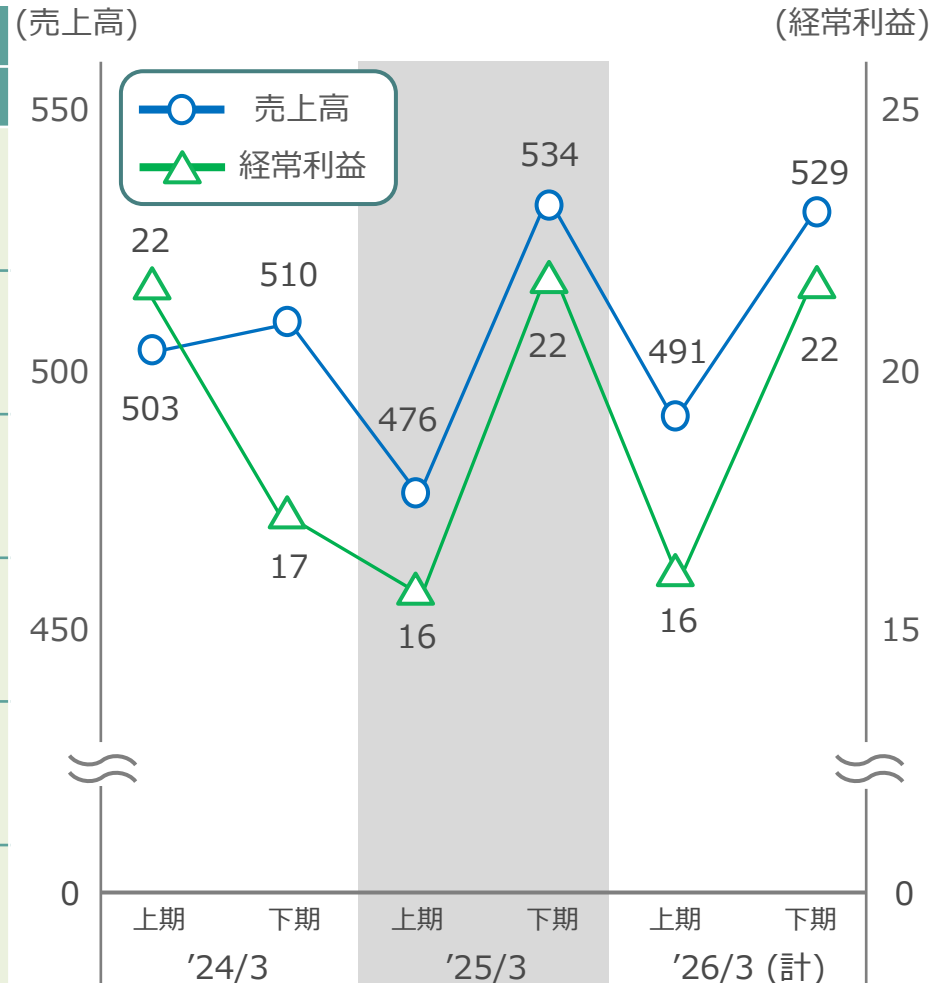
3

2026年3月期
予想

関税や為替等のリスクを踏まえつつも、売上高過去最高を目指す

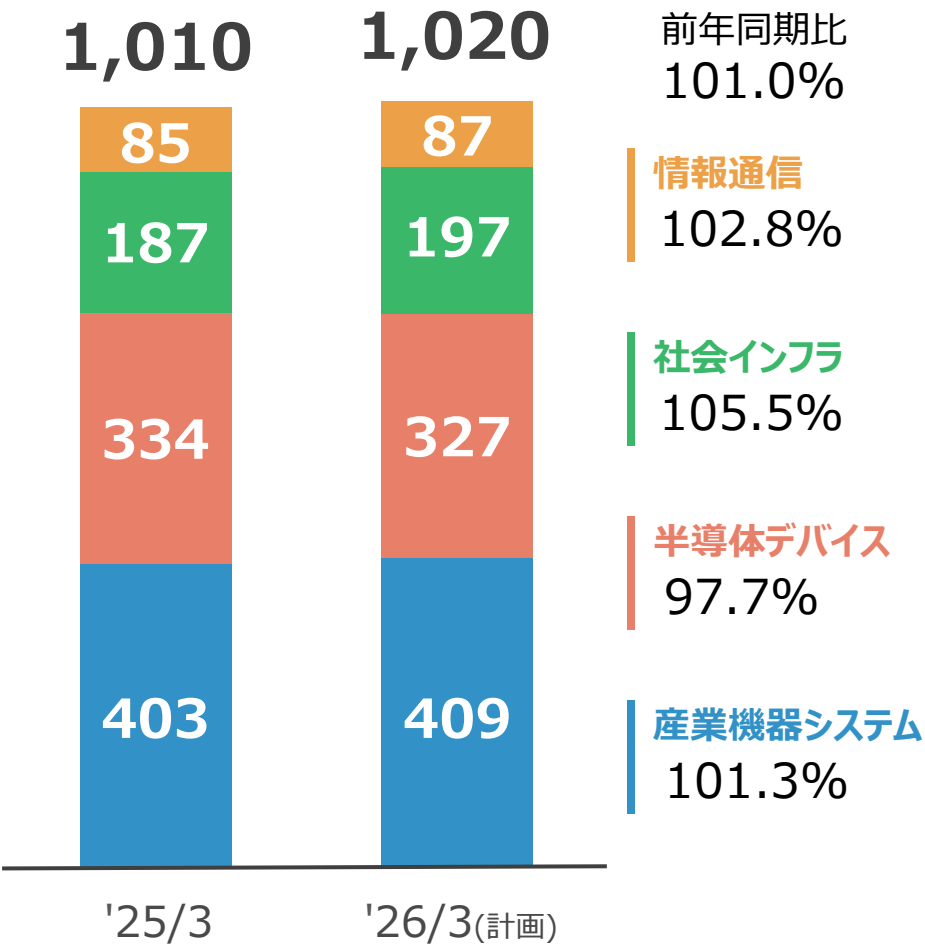
半期別 売上高・経常利益推移 (単位：億円)

(単位：億円)	上 期		下 期		通 期	
		前年同期比		前年同期比	過去最高	前年比
売上高	491	+3%	529	△1%	1,020	+1%
売上総利益	71	+4%	78	+3%	148	+3%
営業利益	15	+5%	21	+4%	36	+4%
(営業利益率)	(3.1%)	(+0.1P)	(3.9%)	(+0.2P)	(3.5%)	(+0.1P)
経常利益	16	+2%	22	△1%	38	+1%
当期利益	10	△27%	14	+9%	24	△10%



FA機器や海外を中心としたデバイスビジネス等でリスクを織り込みつつ、成長戦略を推進

■ 売上高推移 (単位:億円)



■ セグメント別増減要因

	セグメント	状況	増減要因
産業機器システム	産業機器	△	: 再エネ関連向け機器は増加も、FA機器が在庫調整長期化や米国の関税影響等により前年並みを見込む
	装置システム	○	: 労働人口減少への対応を背景とした工場の自動化やDX需要獲得により増
デバイス半導体	デバイス	△	: 引続きインドの車載関連向け等は堅調も、米国の関税政策や為替の影響等を見込み減
	半導体	○	: 車載関連向けにパワー半導体、トランス等が増
社会インフラ	電子医療装置	○	: 放射線がん治療装置の更新需要と中国・四国地方全域へのエリア拡大により、診断装置及び医療DXビジネスが増
	冷熱・住設	○	: 環境意識の高まりを背景とした省エネ機器の更新需要を捉え、空調機ビジネスを中心に増
情報通信	情報システム	○	: Windows10サポート終了や企業のDX化推進需要を捉え、OA機器、基幹システム等が増
	携帯電話・その他事業	○	: '24年度に連結グループ入りした環境分析関連ビジネスを展開するアーバンエココンサルティング社が売上に寄与

4

中期経営計画
『T-Link1369』



中期経営計画『T-Link1369』

TAKEBISHI CORPORATION



2027年3月期（創立100周年）に向けて売上高1,300億円を目指す



2024年3月期 ⇒ 2027年3月期

連結売上高

1,300 億円

NEWビジネス

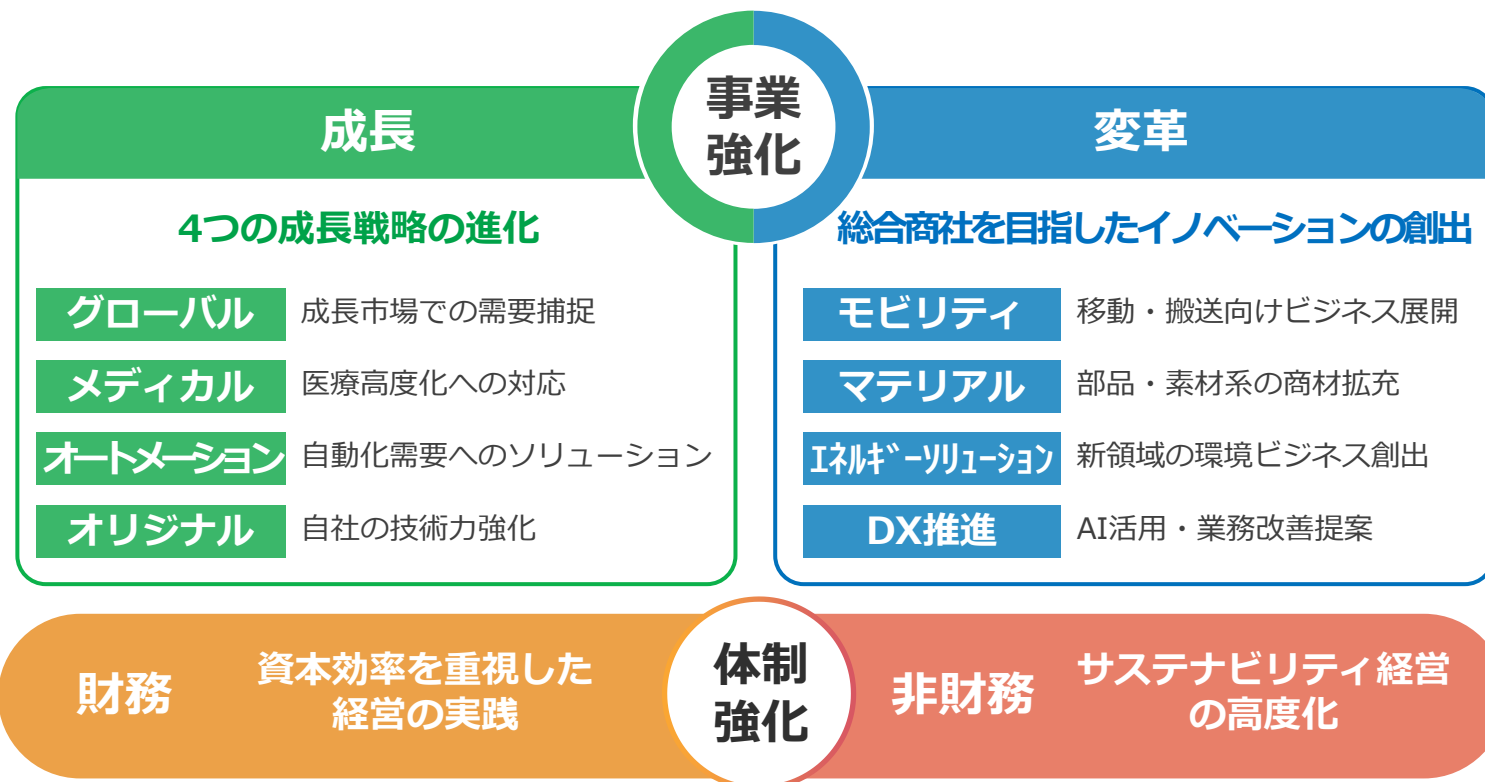
+300 億円

経常利益

60 億円

R O E

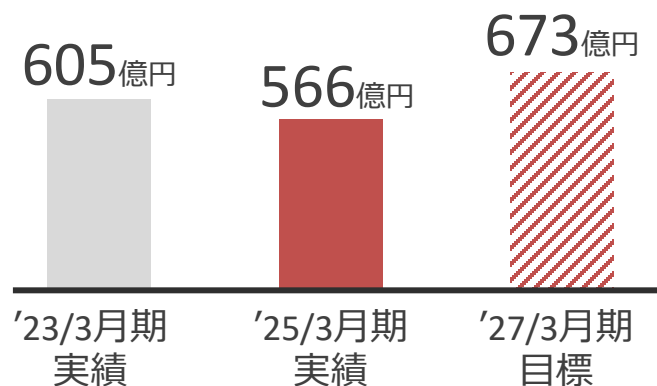
9 %





基幹ビジネスを中心に停滞するも、成長・変革は拡大。目標達成に向けアクションを加速する

基幹ビジネス



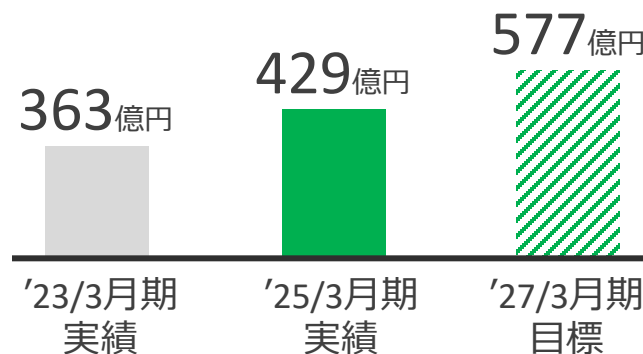
'25/3期
までの
進捗

主力のFA機器を中心とした顧客の在庫調整等の影響や、産業メカトロニクスでの大口案件剥落等により停滞する。

'27/3期
に向けた
アクション

- AIや半導体関連でのFA・デバイスを中心とした需要捕捉
- インフラ関連ビジネスの拡大注力

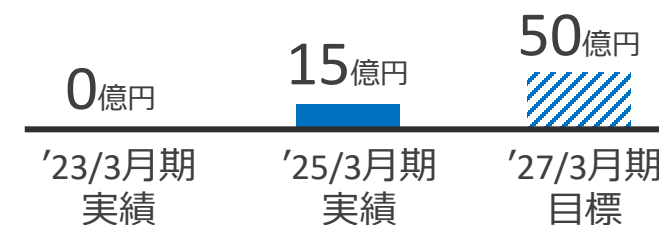
4つの成長戦略の進化



メディカルやオートメーションが業績を牽引し増加。
グローバルでは、インドは堅調も東南アジアや中国は厳しい状況が続く。

- 成長市場インドへの更なる注力
- 組織再編によるASEAN体制強化
- 医療機器の販売エリア拡大
- 成長戦略に即したM&Aの実行

既存の枠組みを超えた変革



AGV・AMRを中心としたモビリティや、デジタル技術を活用したDX提案によりNEWビジネスを創出。

- 素材や部品など、新規軸での取り扱い商材の拡大加速
- 脱炭素・再エネ関連需要を捉えた新規ビジネスへの活動強化



4つの成長戦略の進化

'23/3
236 億円 → '27/3
277 億円

TAKEBISHI CORPORATION

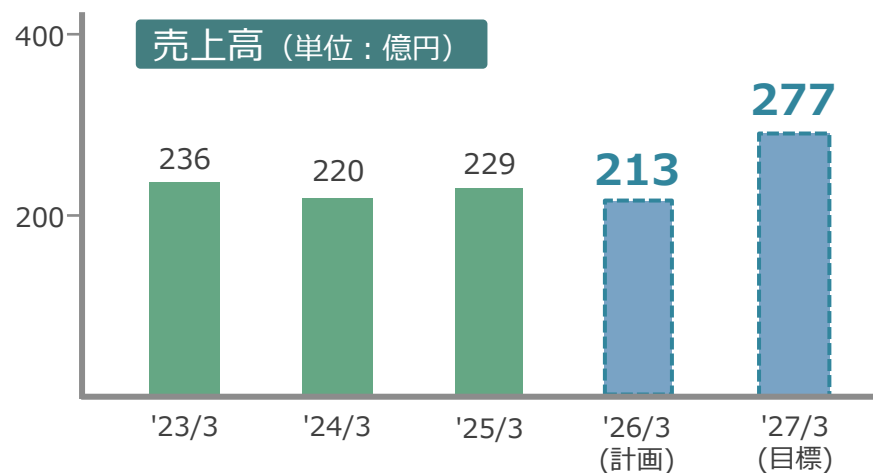


更なる成長機会の獲得に向けた未開拓領域・分野への挑戦

重点施策

1

グローバル



これまでの成果

- ✓ 車載関連やスマートメーターを中心としたインドでのデバイス事業拡大
- ✓ マレーシア市場での三菱FAビジネス新規開拓推進

今後のアクション

組織改編による海外拠点間での連携強化

- 竹菱香港の統括により、上海・タイ・ベトナム拠点での連携を強化し ASEAN市場での顧客対応力の最大化を図る

新規顧客獲得へ向けた新地域・新分野への事業拡大

- 成長市場インドでのローカル顧客向けデバイスビジネスの更なる拡大と 日系既存顧客の新規需要開拓
- EMS企業の生産移管需要のキャッチアップ (中国⇒東南アジア)



4つの成長戦略の進化

'23/3 73億円 → '27/3 145億円

TAKEBISHI CORPORATION

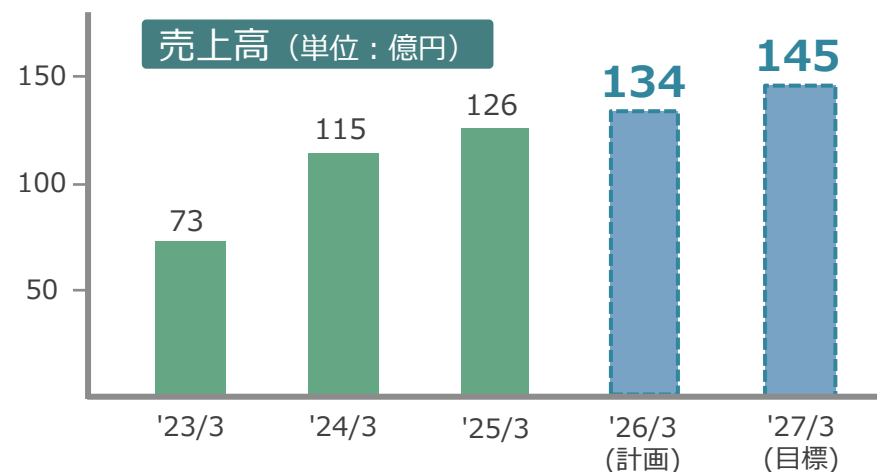


医療ビジネスの広域展開推進による成長エンジン強化

重点施策

2

メディカル



これまでの成果

- ✓ 中国・四国地方全域へ放射線がん治療装置の商圏を拡大
(2024年4月～: 岡山・愛媛 2025年4月～: 徳島・香川・高知)
- ✓ 放射線科以外の領域に向けた医療機器・周辺装置の販売を推進

今後のアクション

放射線がん治療装置の更なる商圏拡大

- 西日本を中心とした医療ビジネスの広域展開加速
- 新商圏獲得を契機とした診断装置ビジネスの拡大推進

多様な領域に向けた医療機器及びDX・ICT需要の獲得

- 外科、脳外科向け血管撮影装置等の高度医療機器需要を捕捉
- 放射線情報システムやAI活用の医療支援システム等の販売強化により幅広い医療ソリューションを推進



4つの成長戦略の進化

'23/3 40億円 → '27/3 87億円

TAKEBISHI CORPORATION

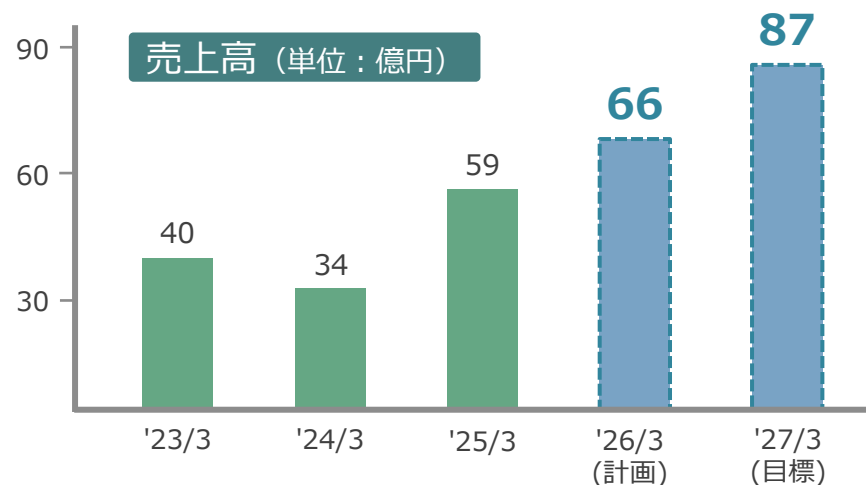


深刻な人手不足の解消に向けた生産効率の追求と技術革新の実現

重点施策

3

オートメーション



これまでの成果

- ✓ スマートファクトリービジネス専任部隊が全社の事業拡大を推進
- ✓ B&R社とバリュープロバイダー契約締結、リニア搬送システムの取り扱い開始

今後のアクション

成長市場での自動化・省人化ニーズを捉えた事業拡大

- 半導体や脱炭素関連の顧客を中心とした設備投資需要の獲得
- 非製造業向けビジネスの拡大 (食品・小売・社会インフラ)

新たな技術を活用したNEWビジネスの推進

- リニア搬送、非接触給電等を活用した生産のフレキシブル化実現
- 多様なSIerやITベンダーとの連携による工場一括自動化提案





4つの成長戦略の進化

'23/3 13億円 → '27/3 20億円

TAKEBISHI CORPORATION

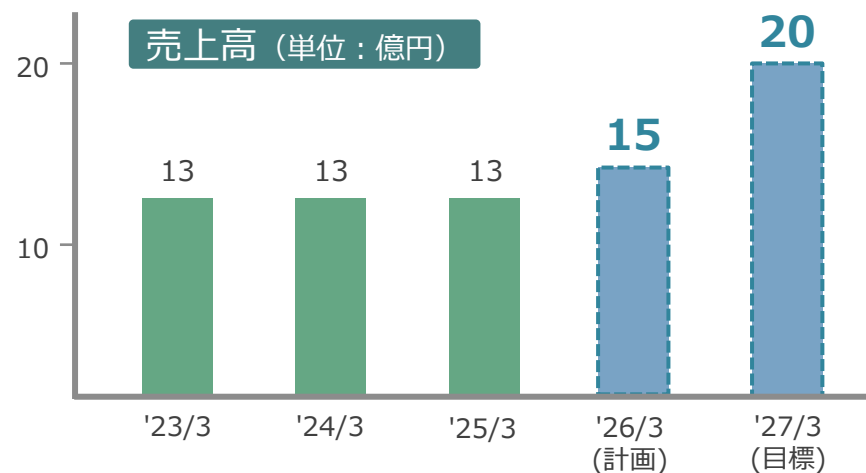


海外マーケティング強化に加え、パートナー連携を通じて販売領域を拡大

重点施策

4

オリジナル



これまでの成果

オリジナル製品
販売実績

世界72カ国
累計57,000本

- ✓ OPC製品の海外マーケティング強化と機器接続性の拡大
- ✓ 携帯ショップ向けアプリ「compass」を異業種へ展開（自動車業界 他）

今後のアクション

パートナー協業による販売領域の拡大

- Le Champとの連携強化によるASEAN・インド地域攻略
- 機器組込みや業界標準採用を推進し、適用範囲を拡大

顧客ニーズに即した製品開発とソリューション創出の推進

- 国内シェアNo.1であるOPC対応通信ソフトウェアのさらなる機能強化
- エッジAIを活用したソリューションを創出し、製造現場の課題を解決

DxpSERVER



compass

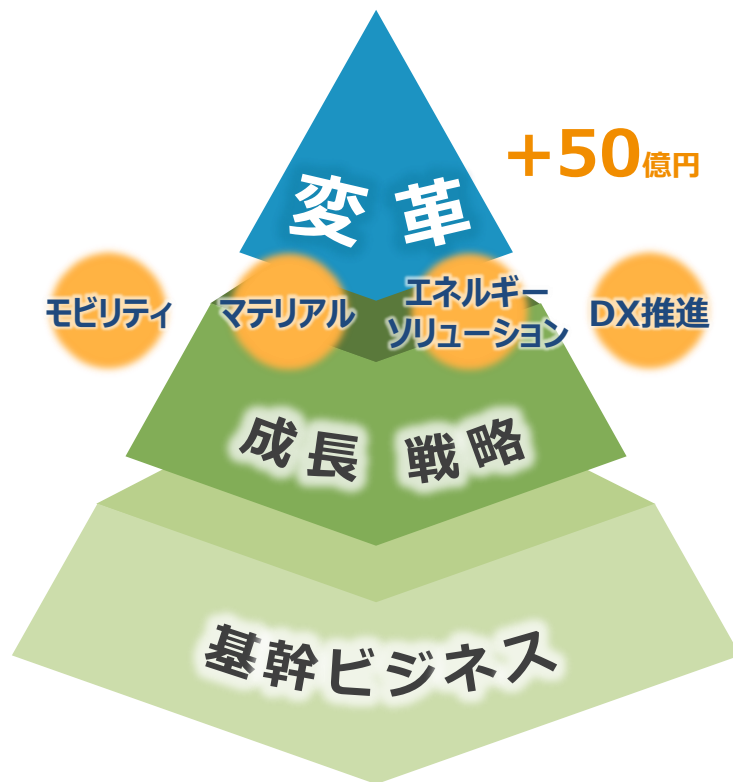




T-Link1369達成のため、成長市場に適応した「NEWビジネスの創造」を強化



既存の枠組みを超えた
新たなビジネスの創出

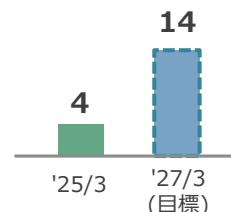


売上高（単位：億円）

☑️ これまでの成果 ● 今後のアクション



モビリティ

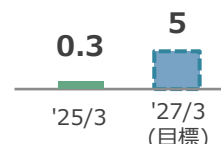


☑️ AMR、AGVの需要を捉えたビジネス拡大

- 工場・オフィス・店舗に向けた自動搬送需要の獲得
- モビリティ関連メーカー向けデバイス新商材提案



マテリアル

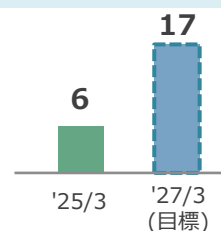


☑️ 磁石・メカ部品等へのビジネス着手により事業領域を拡大

- BtoC向け製品をターゲットとした磁石ビジネスの需要開拓
- 海外製加工品のOUT-INビジネス強化



エネルギー
ソリューション

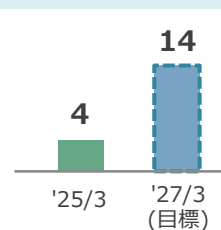


☑️ PV関連商談の新規開拓による再エネビジネス加速

- 電力自己託送の実施やEV充電器設置
- 脱炭素ビジネス拡大及び新商材提案



DX推進



☑️ デジタルツインを活用したバーチャルシミュレーション提案

- インフラ設備向けDXソリューションの展開（上下水道 他）
- クラウドやAI活用による情報通信事業の強化



2027年3月期 中期経営計画達成を通じた持続的な企業価値向上の実現を目指す

取り組み

1

成長投資

事業強化と高い収益性の実現 ↔ M&A等更なる成長への事業投資

	目的	アクション
事業強化	- 中期経営計画の達成に向けた事業投資 - 事業創出や業務改革を推進する組織文化醸成	- 成長戦略に即したM&Aの実行 - 社内向けスマートワーク推進コンテストの実施
人財投資	- グローバル人材の強化 - 次世代幹部の育成	- 海外トレーニー制度構築 - 選抜型育成研修の実施
環境投資	脱炭素への取組み推進	- ソーラーカーポート設置 - 電力自己託送の導入
100周年の先を見据えたインフラ強化	- 業務効率化を目指したDX推進 - ロジスティクス強化	- 次世代基幹システムへの刷新及び生成AIの導入 - 倉庫建替による機能拡充

取り組み

2

株主還元強化

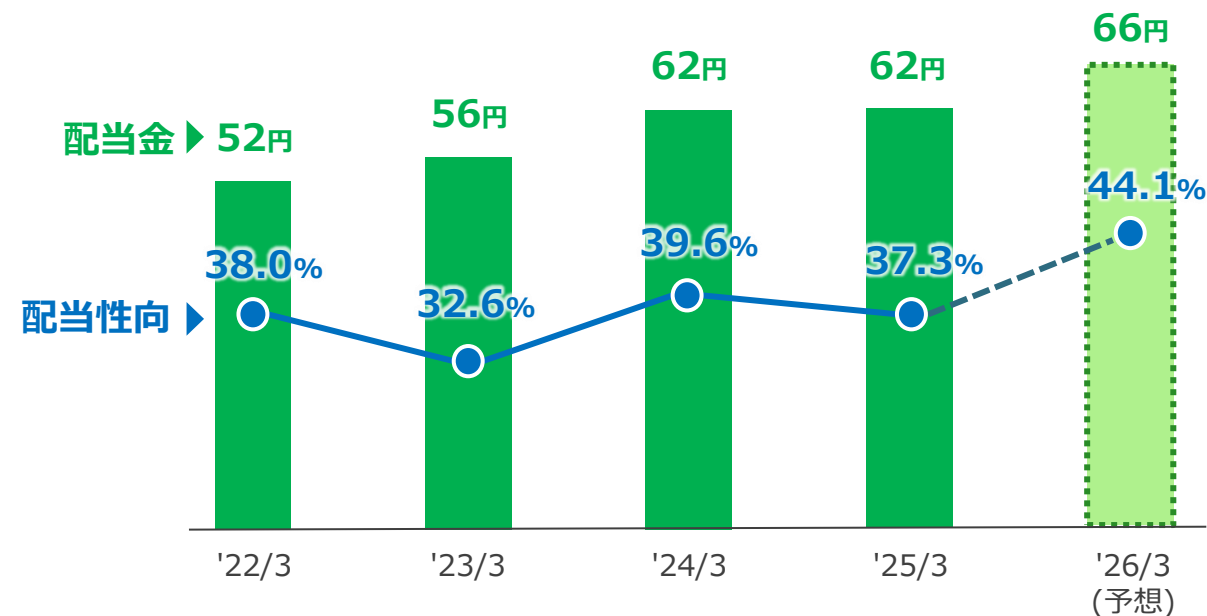
配当金

累進配当

配当性向

目標

40%以上





多様な取り組みを通じて持続可能な社会づくりに貢献

環境への取り組み

- グループ全体のScope1,2削減取り組み
- 太陽光発電設備**の積極採用と**自己託送**の仕組み構築
- 環境ソリューション製品の販売取り組み強化
- CDP 気候変動カテゴリにて「**B**」スコアを獲得



ソーラーカーポート



CDP「B」スコア獲得

コーポレートガバナンス

- 内部統制統括委員会の組織体制を強化し、**サステナビリティ統括委員会**を設立
- コンプライアンスへの監視体制強化に加え、**環境経営推進委員会**を設立
- 全社グローバルコンプライアンスガイドラインを策定

E G

S



健康経営優良法人認定



サッカー教室

人的資本経営・エンゲージメント向上

- 健康経営優良法人**（大規模法人部門）に3年連続認定
- 有給取得率**の向上（'25/3実績：平均11.9日）
- 男性従業員の**育休取得率**向上（'25/3実績：52.9%）
- 夏祭り、クリスマスパーティー等の**社内イベント**を多数開催
- クラブ活動**支援による従業員同士のコミュニケーション活性化

社会貢献

- コーヒー焙煎業務導入による障がい者雇用の促進
- スポーツチームやイベントへの協賛による**スポーツ振興**
 - 京都レディースオープン（ゴルフ） / 京都サンガF.C.（サッカー）
 - 京都ハンナリーズ（バスケットボール） / 京都マラソン等
- たけびしスタジアムを活用した**地域貢献**（サッカー教室）

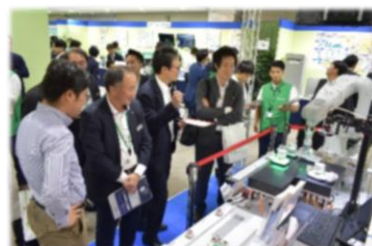
国内外の展示会に多数出展し、当社ブランドの浸透を図る

たけびしソリューションフェア 2025

18年続く自社総合展示会（京都本社に特設会場を設置）
当社のトータルソリューションをわかりやすくご提案

日時 2025年 7月17日(木)～18日(金)

会場 たけびし本社（京都市）



<展示内容>

ファクトリー ゾーン

- 製造・自動化
- たけびし統合プラットフォーム
- 設計・開発
- 検査・分析
- 運用・保守



グローバル デバイスゾーン

- デバイス
- AI/IoT
- セキュリティ



スマートシティ ゾーン

- スマートオフィス
- 建設DX
- 防災対策



FOOMA JAPAN 2025

多様化する食品業界ニーズに応える
次世代フードテックソリューションを数多く出展

日時 2025年 6月10日(火)～13日(金)

会場 東京ビッグサイト 東7ホール 7F-24



electronica India 2025

南西アジア最大級の電子産業展示会にLe Champが出展
グループ一丸となりインド向けビジネスを加速

日時 2025年 9月17日(水)～19日(金)

会場 Bangalore International Exhibition Centre



appendix



時流を捉えた積極的な事業拡大により、売上高1,000億円企業へと成長

創業期

1926

「九笹商業株式会社」を大阪に設立
三菱特約店として活動

1930

京都市に本社を移転

1931

「株式会社竹菱電機商会」に商号変更



事業の拡大

1961

立石電機 (現 オムロン) との特約店契約開始

1962

三菱電機の方針に合わせ 産業機器分野の事業を拡大

1965

ビル・冷熱ビジネスが発展 (建設業界向け エレベーター、冷熱機器)

1991

医療ビジネスへの参入

技術商社への歩み

1971

家電部門分離を機に、工業電機関連や施設関連の事業分野で 技術志向のビジネスに注力

コンピュータ (OA)

ビジネスへの参入
エンジニア人材の採用

1979

FA分野へ注力開始

1997

産業用通信ソフトウェア「OPCサーバー」開発 (自社オリジナル商品)

トータルソリューション商社へ

1995

海外拠点への展開開始

1996

大阪証券取引所 (現 東証) 二部上場

2006

「株式会社たけびし」に商号変更

2007

第1回たけびしフェア開催 (自社総合展示会)

2014

東証一部に指定

2022

東証プライム市場へ移行

売上高
1,020億円
計画

売上高の推移

1,000 (億円)

800

600

400

200

0

海外拠点設立・M&Aの推移

1995	海外初進出 (シンガポール)	2020	梅沢無線電機 M&A
1996	香港 拠点設立	2021	ベトナム 拠点設立
1999	フジテレコムズ M&A		Le Champ M&A (東南アジア商社)
2006	上海 拠点設立	2024	アーバンエココンサルティング M&A
2014	タイ 拠点設立	2025	ベトナム拠点を香港傘下へ
2019	ファーストブレイン M&A		

1926 1956 1966 1976 1986 1996 2006 2016 2025



当社の存在意義と重要課題

TAKEBISHI CORPORATION



技術力・コーディネート・ソリューションで多様な課題を解決し、持続的な成長を実現する

企業理念

人と人、技術と技術を信頼で結び、輝く未来を創造する

コーポレートメッセージ



人と人、技術と技術でお客様、取引先様との新たな"LINK"を創出し続けていきます。



たけびしの強み

国内シェアNo.1の自社製品を生み出す

技術力

多種多様なニーズに対応する

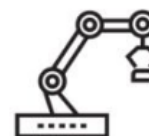
コーディネート力

社会の変化に適応しお困りごとを解決する

ソリューション力

持続的成長のための重要課題

事業を通じた社会課題解決



デジタル化社会へ向け
つながりの技術力による
産業・社会の構築



多様性のある
国内外の商材発掘と
ものづくりの価値向上



豊かで安全な
人々の生活を支える
快適な社会環境づくり

企業活動を通じた社会課題解決



再生可能エネルギー
の活用による
脱炭素社会への貢献



多様な人材が活躍
する企業風土づくりと
地域社会との共創



環境変化に対応した
事業体制の構築と
ガバナンス強化

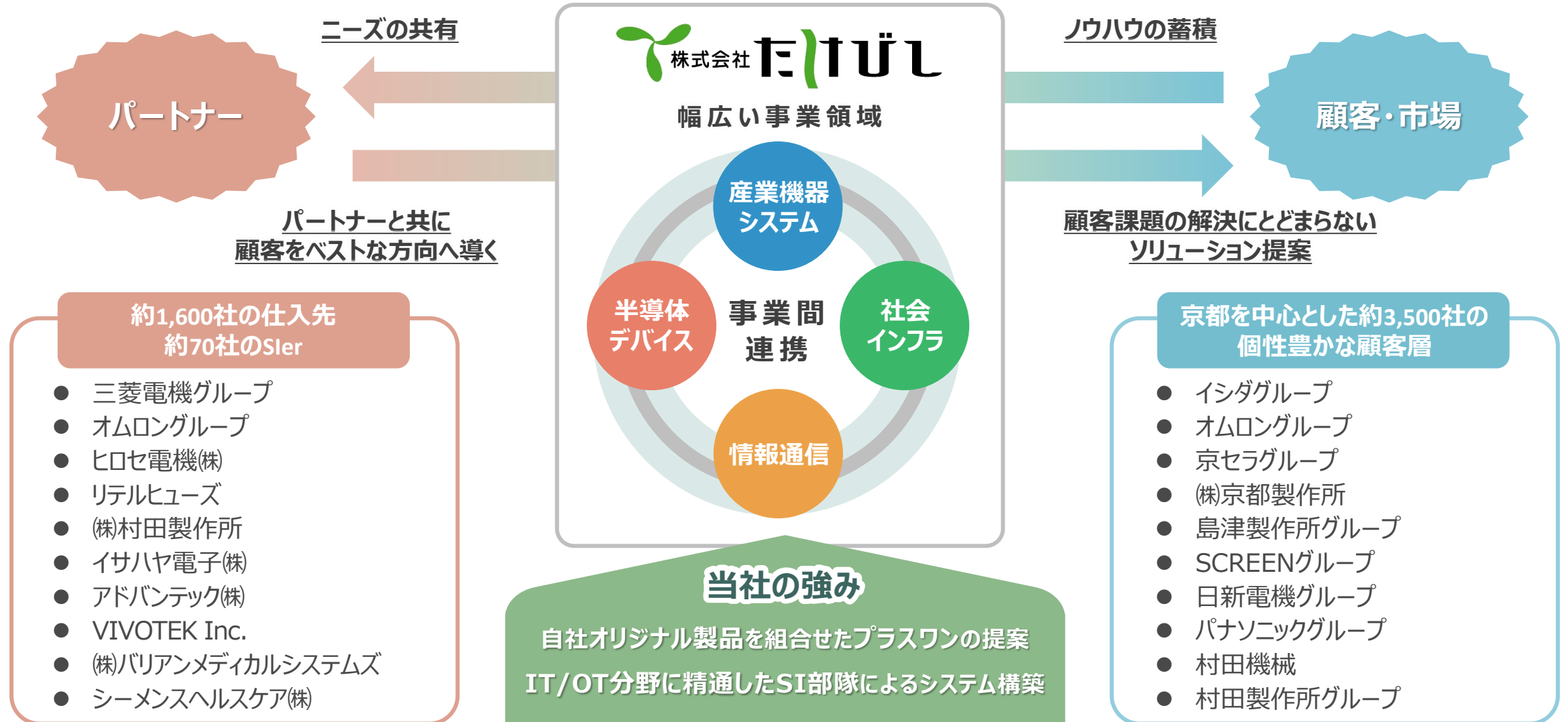


当社のビジネスモデル

TAKEBISHI CORPORATION



多様なパートナーと共に “京都発 最強のトータルソリューション商社” へ





本資料内の業績および将来に対する見通しは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいております。
実際の結果は、経済環境やその他の様々な要因により、当初の見通しとは異なる可能性がありますことを予めご承知おきください。

- IRに関するお問い合わせ -

株式会社たけびし 経営戦略室 企画部

<TEL> 075-325-2118

<お問い合わせフォーム>

<https://www.takebishi.co.jp/inquiry/ir/>